

Rapport de mission



Etudes des filières manioc et fonio en Guinée Appui à la mise en place de l'étude manioc et à la finalisation de l'étude fonio

Patricio Mendez del Villar
CIRAD

février 1999

Rapport de mission

**Etudes des filières manioc et fonio en Guinée
Appui à la mise en place de l'étude manioc et à la
finalisation de l'étude fonio**

**Patricio Mendez del Villar
CIRAD**

février 1999

Sommaire

Le Cadre de l'étude	2
Objet de la mission	2
Etude de la filière manioc en Guinée	3
Mise en place de l'étude	4
Programmation des activités	4
Calendrier d'exécution	4
Calendrier d'enquêtes	4
Les critères des choix pour les échantillons d'enquêtes	5
Modalités de traitement des données et résultats à fournir	6
Elaboration des questionnaires	7
Structure du questionnaire Production	7
Structure du questionnaire Transformation	8
Structure du questionnaire Commercialisation	8
Structure du questionnaire Consommation	8
Vérification des questionnaires d'enquêtes	9
Etude de la filière fonio en Guinée	10
Rappel d'objet de la mission CIRAD	10
Des termes de références revisités	10
La démarche méthodologique	11
Le recadrage des objectifs de l'étude	11
Objectifs du volet Production	11
Objectifs du volet Transformation	12
Objectifs du volet Commercialisation	13
Objectifs du volet Consommation	13
Evaluation des données disponibles et recommandations	14
Calendrier d'exécution	15
Les indicateurs de performances économiques	16
Annexes	23
Terminologie utilisée	24
Compte rendu des séances de travail sur la méthodologie d'analyse de filière	25
Questionnaires d'enquête de l'étude manioc	35
Guide d'enquête de Village	36
Guide d'enquête d'Exploitation	41
Questionnaire de Transformation du manioc	47
Questionnaire de Commercialisation du manioc	58
Questionnaire de Consommation du manioc	65

Le cadre de l'étude

Dans le cadre de la LPDA2 et de la programmation du PASAL, des études de filières ont été proposées en vue d'améliorer les connaissances relatives à la production, aux itinéraires techniques, à la commercialisation et à la consommation des produits de diversification au riz dans le pays. Les principales filières retenues sont : le manioc, le fonio et le maïs.

Ses études doivent servir de base de référence en vue de proposer des actions tests et des études plus ciblées sur des produits de substitution au riz importé.

Objet de la mission

La mission avait pour objet d'une part, de superviser et d'apporter un appui méthodologique à la mise en place de l'étude filière Manioc et, d'autre part, d'apporter un appui à l'analyse des résultats d'enquête de l'étude filière Fonio. L'objectif général de ces études réalisées dans le cadre du Programme d'Appui à la Sécurité Alimentaire (Projet FAC/AFD) est de contribuer à identifier et à améliorer les connaissances sur les alternatives ou les voies de diversification de l'alimentation de base par rapport au riz en vue de renforcer la sécurité alimentaire.

Pour l'Etude manioc, une deuxième mission d'appui terrain est prévue du 3 au 10 mai 1999. Elle aura pour objet d'apporter un appui à l'analyse des résultats obtenus, à la correction des éventuelles erreurs ou insuffisances observées, à l'aide à la rédaction des rapports thématiques et provisoires et de proposer d'un dernier programme de travail. En outre, il est prévu un appui France pour la finalisation du rapport définitif, lequel devra être rendu fin juin 1999.

Pour le Fonio, il était prévu d'apporter un appui à l'élaboration des différents indicateurs de performance économique de la filière. Mais, compte tenu de l'état d'avancement de l'étude, il a été demandé à la mission, d'évaluer les documents disponibles et de proposer un travail de recomposition de l'étude à travers un recadrage des objectifs de l'étude et un appui à la méthodologie d'analyse.

Etude de la filière Manioc en Guinée

Appui à la mise place et à la supervision de l'étude de la filière

L'étude sera conduite dans les quatre grandes régions naturelles de la Guinée : Guinée Maritime ; Moyenne Guinée ; Haute Guinée ; Guinée Forestière. Elle comportera 4 volets: la production ; la commercialisation, la transformation et la consommation.

La première mission de supervision de l'étude manioc s'est déroulée en temps temps du 25 au 31 janvier 1999. L'équipe Manioc est composé de 4 experts : MM. Boun Tieng LY (consultant indépendant, coordinateur de l'étude), El Sanoussi BAH (Chef du Programme Manioc à l'IRAG, chargé du volet production), Patrice KAMANO (cadre du PASAL, chargé du volet commercialisation-consommation) et Bénémou CESSÉ (chercheur technologue à l'IRAG, chargé du volet transformation-consommation).

Précisons qu'au départ il était prévu que le volet transformation-consommation soit confié un cadre du BCEPA. Or, compte tenu des compte tenu de ses lacunes constatées lors de la phase de mise en place de l'étude et du travail test sur le terrain, la mission a recommandé au moment de la réunion de restitution à Conakry, présidée par le directeur du BCEPA, à laquelle ont assisté le Conseiller Agricole de la MCAC, le Conseiller Technique du Ministre du MAEF, le Conseil Technique Principal du PASAL/BCEPA, ainsi l'ensemble de l'équipe Manioc, d'écarter l'expert du BCEPA et de confier le volet Transformation et Consommation urbaine un expert technologue de l'IRAG. La proposition du choix d'un technologue repose sur le fait que le volet transformation devra mettre davantage l'accent sur les questions portant le processus technique de transformation. En effet, lors des entretiens test avec des transformateurs dans la zone de Kindia, il est apparu que les problèmes de conservation et de qualité du manioc sont parmi les principaux facteurs limitants au niveau de la transformation du manioc.

Après une réunion en comité restreint (hors équipe manioc), la proposition de la mission a été acceptée, à l'unanimité, par l'ensemble des participants.

Mise en place de l'étude

Cette phase a consisté à travailler en concertation avec l'équipe Manioc sur la proposition de la méthodologie de travail, la programmation des activités, les conseils sur le type de données à recueillir, la vérification des questionnaires d'enquête, le mode de traitement des données et les résultats à fournir. Une fois la phase de méthodologie de travail terminée, l'équipe s'est rendu durant 3 jours dans la région de Kindia pour tester la méthodologie et les questionnaires d'enquêtes.

Programmation des activités

La phase de terrain sera organisée en 2 équipes :

- (i) Equipe Système de Production (SP) ;
- (ii) Equipe Commercialisation - Transformation - Consommation (CTC).

La durée de collecte des données sur le terrain sera de 5 semaines pour l'équipe SP et de 8 semaines pour l'équipe CTC.

Les experts s'appuieront dans les régions sur les agents du PASAL, du MAEF, ainsi que toute autre personne-ressource. Ces personnes-ressources devront être prévenues à l'avance du passage des experts (objet et date de la mission). Un rappel quelques jours avant le passage de la mission serait aussi utile.

Calendrier d'exécution

- Les enquêtes CTC se dérouleront du 15 février et 11 avril 1999.
- Les enquêtes SP se dérouleront du 1^{er} mars et 11 avril 1999.
- Le coordonnateur de l'étude tournera avec l'équipe CTC du 15 au 28 février et avec l'équipe SP du 1^{er} mars au 11 avril.
- La rédaction des rapports thématiques s'effectuera du 19 avril au 2 mai.
- La deuxième mission de supervision se déroulera du 3 au 10 mai 1999.
- La remise du rapport provisoire est prévue vers la mi-mai 1999.
- La remise du rapport final est prévue pour fin juin 1999.

Calendrier d'enquêtes de l'équipe CTC

Conakry : du 15 au 18 février
Kamsar : du 19 au 23 février
Labé : du 24 au 28 février
Faranah : du 1^{er} au 6 mars
Kankan : du 7 au 13 mars
Mandiana : du 14 au 16 mars
Sinko : du 17 au 20 mars
N'Zérékoré : du 21 au 27 mars
Guéckédou : du 28 mars au 3 avril
Conakry : du 6 au 11 avril

Les 2 équipes se croiseront deux fois sur le terrain pour une mise au point. Une rencontre est prévue à Guéckédou dans la première semaine d'avril.

Les critères des choix pour les échantillons d'enquêtes

Volet Production

a) Echantillon villages : 16 villages seront retenus

Les critères :

- Importance de la production de manioc : (i) forte production de manioc ; (ii) faible production de manioc ;
- Localisation géographique : proximité d'un centre de consommation important ; proximité d'un axe de commercialisation actif ;
- La place du riz dans la production régionale : forte production rizicole ; faible production rizicole.

b) Echantillon exploitation : 64 exploitations seront retenues

Les critères :

- Groupe ethnique
- Statut foncier
- Milieu cultivé (type de terrain)
- Taille de l'exploitation

Volets Commercialisation - Transformation - Consommation

9 villes ont été retenues pour les enquêtes CTC

a) Echantillon Commercialisation : 12 commerçants par ville seront enquêtés, soit 108 commerçants

Par ville :

- 3 grossistes
- 3 collecteurs
- 6 détaillants-marché dont 2 producteurs-vendeurs

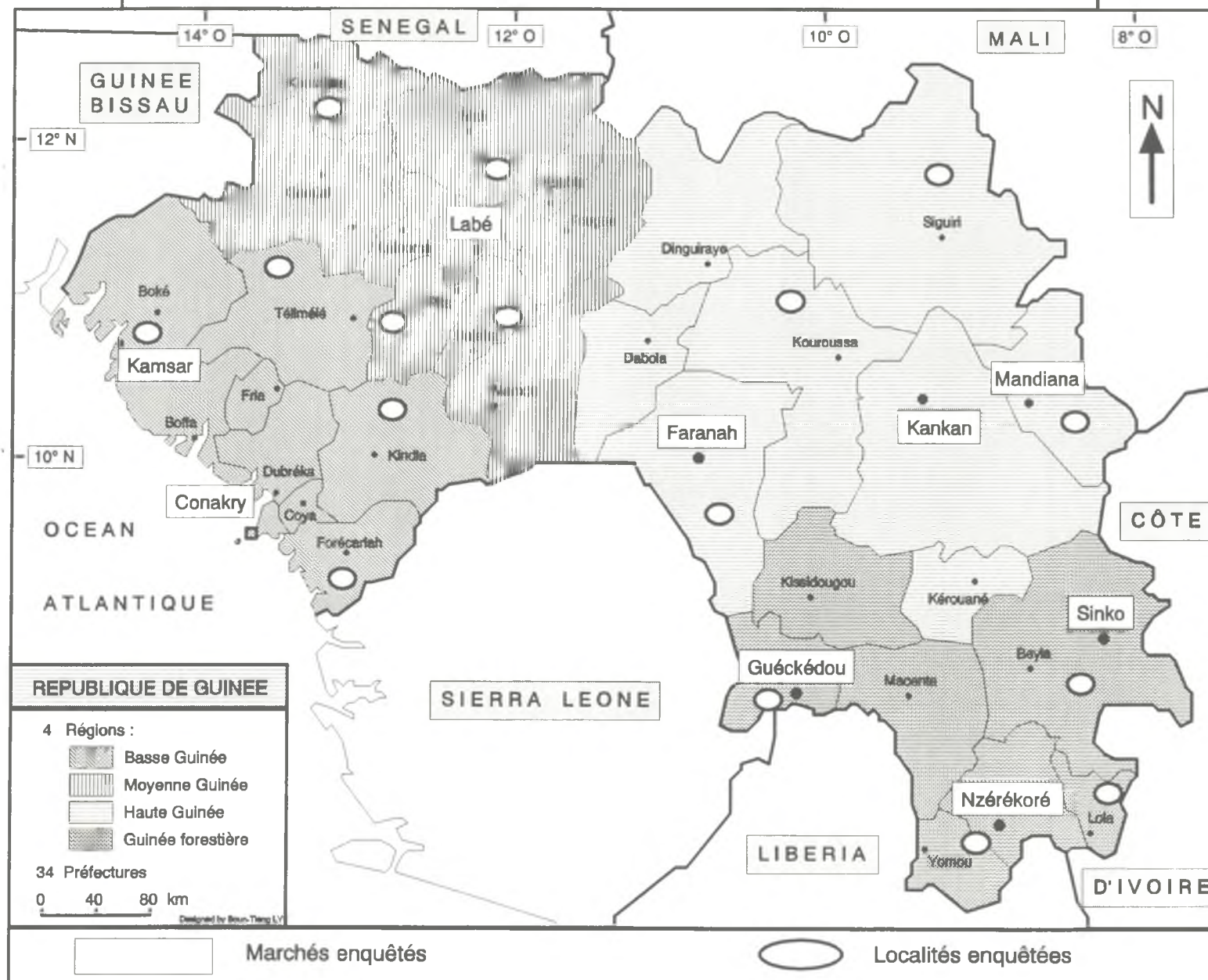
b) Echantillon Transformation : Un recensement préalable des unités de transformation sera réalisé dans chaque ville. Le nombre d'unités à enquêter sera fonction du résultat de ce recensement. 2 à 3 enquêtes par type devront être réalisées. 2 grands types seront retenus a priori

Les critères :

- commerçant-transformateur ;
- transformateur à façon (activité principale),
- type d'unité de transformation (semi-industrielle et artisanale)

soit un échantillon total d'au moins 45 unités de transformation (au moins 5 par villes).

FILIERE MANIOC : MARCHES ET VILLAGES ENQUETES



c) Echantillon Consommation : 12 ménages par ville seront enquêtés, soit 108 ménages

Les critères :

- Localisation géographique du quartier : un quartier aisé ; un quartier défavorisé, soit 6 ménages pour chaque type ;
- Taille de la famille : grande famille (+ de 10 personnes) ; petite famille (moins de 10 personnes), soit 3 ménages pour chaque type et chaque quartier ;
- Les catégories socio-professionnelles (CSP): fonctionnaire ; salarié privé ; profession libérale (commerçant, artisan...), soit un ménage pour chacune des CSP.

La profession d'agriculteur sera aussi représentée mais dans le cadre de l'enquête village où la consommation rurale sera abordée.

Modalités de traitement des données et résultats à fournir

Le traitement des données

Des grilles de saisie seront élaborées à partir des questionnaires d'enquêtes. Ces grilles seront remplies au fur et à mesure par les experts et envoyées régulièrement à Conakry. Par mesure de sécurité, les experts garderont les questionnaires de base.

Les traitements se feront sous Winstat pour les données qualitatives et sous Excel pour les calculs des comptes d'exportation et de formations des prix..

La nature des données à traiter

Compte tenu du choix de la méthode travail et de la nature de l'étude (un diagnostic rapide de la filière Manioc), les données collectées n'auront pas forcément valeur de représentativité statistique à l'échelle nationale, même si toutes les régions naturelles seront concernées par l'étude. Les données collectées devront avant tout permettre de montrer la diversité des situations et la "dynamique Manioc" dans les principales zones de production, de transformation, de commercialisation et de consommation.

A partir des données quantitatives, des moyennes pourront être calculées. Mais compte tenu des réserves qui doivent être prises en considération concernant la représentativité statistique, les écarts-types seront de bons indicateurs sur la diversité des situations.

Pour les données qualitatives, des tableaux de fréquences donneront de bonnes indications sur les pratiques, les stratégies et les préférences des agents de la filière.

Analyse des données d'enquêtes

L'analyse doit prendre en compte les 3 dimensions principales de la filière : technique ; économique et organisationnelle. Cette triple approche doit permettre de répondre à la problématique Manioc :

Quelle est la situation, le fonctionnement et les perspectives d'évolution de la filière Manioc ?

Compte tenu des enjeux alimentaires et notamment de sécurité alimentaire, l'analyse devra aussi prendre en compte la dimension alimentaire, en terme de couverture et d'habitudes alimentaires des ménages urbains et ruraux.

Analyse économique des données

L'analyse économique devra présenter trois résultats principaux :

- Les coûts de production et les prix de revient ;
- Les comptes d'exploitation ;
- La formation des prix.

Pour la base de ces calculs économiques, il sera nécessaire d'élaborer des typologies des acteurs et d'identifier les principaux circuits de commercialisation.

Elaboration des questionnaires

Les questionnaires ont été élaborés à partir des objectifs et des questions spécifiques relatives à chaque volet de l'étude. Cette démarche permet de mieux choisir les questions les plus pertinentes et d'éliminer les questions inutiles ou peu pertinentes dans le cadre de la présente étude.

Structure du questionnaire Production (voir le questionnaire complet en annexe)

Ce questionnaire, élaborée initialement pour l'enquête exploitation, peut être rempli en grande partie lors de l'enquête village. Aussi, les thèmes énumérés ci-après concernent les deux niveaux d'observation.

La consommation rurale sera également abordée dans l'enquête village-exploitation à travers notamment la reconstitution des calendriers alimentaires pour les principaux produits vivriers.

Les thèmes :

1. La place du manioc et les pratiques à l'échelle du village et dans les systèmes de production
2. Intérêt agronomique, économique et alimentaire dans le village et l'exploitation
3. Identification des principales contraintes à l'augmentation des surfaces et des rendements
4. Evolution de la culture du manioc et de sa commercialisation

Structure du questionnaire Transformation (voir le questionnaire complet en annexe)

Les thèmes :

1. Les différentes formes de transformation du manioc
2. Les circuits d'approvisionnement des matières premières et de commercialisation des produits finaux
3. Les coûts de transformation
4. Les prix et leur évolution (achat/vente)
5. La disponibilité des matières premières et les stratégies de stockage
6. Les principales contraintes techniques dans la transformation
7. Les perspectives d'améliorations techniques et commerciales

Structure du questionnaire Commercialisation (voir le questionnaire complet en annexe)

Les thèmes :

1. Les différentes formes de commercialisation du manioc
2. Les circuits de commercialisation du produit (origine/destination)
3. Les prix et leur évolution (achat/vente)
4. Les principaux frais de commercialisation
5. La disponibilité des stocks pour les principaux produits commercialisés et leur calendrier de ventes
6. Les principales contraintes à l'approvisionnement et à la commercialisation
7. Les perspectives commerciales

Structure du questionnaire Consommation (voir le questionnaire complet en annexe)

Les thèmes :

1. Les principaux produits consommés au sein du ménage
2. La place du manioc dans le régime alimentaire du ménage
2. Les différentes formes de consommation du manioc
3. Le calendrier alimentaire pour les principaux produits alimentaires consommés par le ménage
4. Les substitutions entre les principaux alimentaires consommés
5. Les techniques de conservation du manioc par la ménagère
6. Les principaux points d'achats et les habitudes d'achat (quantité/qualité)
7. L'évolution de la consommation du manioc et des principaux produits alimentaires
8. L'importance et les modalités de consommation du manioc dans la restauration

Vérification des questionnaires d'enquête

Les questionnaires ont été testés lors d'une sortie terrain de 3 jours dans la région de Kindia.

- Pour le **volet Production**, des entretiens ont eu lieux dans 2 villages. Une exploitation a aussi été enquêtée.
- Pour le **volet commercialisation**, le marché permanent de Kindia a été visité. 4 commerçants détaillant et un collecteur-grossiste ont été enquêtés.
- Pour le **volet transformation**, 2 unités de transformation ont été visitées et enquêtées.
- Pour le **volet consommation**, 2 ménages ont été enquêtés dans la ville de Kindia. Dans les 2 cas, il s'agissait des fonctionnaires. Dans la mesure où l'enquête avait surtout valeur de test, on n'a pas tenu compte des critères de sélection des ménages. Il faudra cependant veiller attentivement la prise en compte des critères retenus lors des enquêtes proprement dites.

Etude de la filière Fonio en Guinée

Appui à la mise en forme des données économiques de la filière

Rappel de l'objet de la mission CIRAD

L'objet de la mission a été d'apporter un appui à l'élaboration des différents indicateurs de performance économique de la filière fonio. Ces indicateurs concernent en particulier les comptes d'exploitation des différents agents de la filière, les structures de prix au sein de chaque circuit de commercialisation, le calcul de la valeur ajoutée globale et sa répartition entre les agents de la filière. A partir de ces indicateurs, un diagnostic devra être formulé sur les performances économiques de cette filière.

Des termes de référence revisités

Compte tenu des rapports intermédiaires et du projet de document de synthèse rendus par l'équipe Fonio, il a été demandé à la mission, d'évaluer ces documents et de proposer un travail de recomposition de l'étude à travers un recadrage des objectifs généraux et spécifiques pour chaque volet de l'étude.

Dans cette phase de recomposition, il a été demandé de préciser la démarche méthodologique. Ce travail méthodologique doit ainsi aider à la reconstruction de l'étude en explicitant successivement le cadre descriptif et analytique en vue de formuler un diagnostic sur les performances techniques et économiques de la filière fonio.

Pour aider à l'élaboration des indicateurs de performances, une évaluation préalable des données collectées a été nécessaire. Cette évaluation a porté essentiellement sur leur cohérence nécessaire à la construction des indicateurs économiques, et en particulier pour le calcul des comptes d'exploitation des agents et la formation des prix par sous-filière.

Avant d'initier la phase d'analyse économique des données, il faut préalablement établir une typologie des acteurs et identifier les principaux systèmes de production et de transformation, ainsi que les circuits de commercialisation. De même, pour le volet consommation, des types de ménages doivent être identifiés afin de mieux comprendre le rôle et la place du fonio par rapport à des critères géographiques, ethniques, structurels (taille des ménages) et économiques (pouvoir d'achat).

La démarche méthodologique

La démarche méthodologique proposée repose sur l'identification et l'évaluation de la structure, la conduite et les performances de la filière.

a) Identification de la structure de la filière : qui sont les acteurs ? Quels sont les systèmes de production et les modes de transformation et les circuits de commercialisation ? La construction d'une typologie permet d'y voir plus clair et d'organiser et comparer les données à traiter en fonction de cette typologie.

b) Conduite de la filière : comment fonctionne de la filière ? Est-elle bien organisée ?

c) Performances de la filière : Quels sont les résultats techniques et économiques ? Calcul des comptes d'exploitation et de la formation des prix. Pour construire les indicateurs de performances il faut connaître à chaque niveau : les coûts, les prix d'entrée et sorties, les quantités produites et commercialisées.

Selon les types des filières à étudier, on peut faire aussi une évaluation macro-économique sur les gains et/ou les pertes pour de l'Etat. Quelles sont les taxes et les prélèvements divers de l'Etat au sein de la filière ? Quelles sont les gains en devises lorsqu'il s'agit d'une filière d'exportation. Quelles sont les pertes ou les économies en devises lorsqu'il s'agit d'une filière où les importations sont plus ou moins importantes ?

Le recadrage des objectifs de l'étude

L'objectif général de l'étude est de contribuer à identifier et à améliorer les connaissances sur les alternatives ou les voies de diversification de l'alimentation de base, et notamment le fonio, par rapport au riz en vue de renforcer la sécurité alimentaire.

Objectifs du volet Production

Quelle est la place et le rôle du fonio dans les activités productives des producteurs ? Pourquoi produisent-ils du fonio ? Quel est leur intérêt à produire ? Comment est organisée au niveau des producteurs la commercialisation du fonio ? Quelle est sa destination ?

Le choix de la culture répond à priori à quatre grands critères :

- les habitudes alimentaires : affirmation des liens et des traditions culturelles ;
- la base alimentaire : satisfaction des besoins alimentaires ;
- l'intérêt agronomique : valorisation et productivité des facteurs de production ;
- l'intérêt économique : dégager des surplus commercialisation afin de faire face à des dépenses, qu'elles de l'ordre productives ou de consommation d'autres biens.

La construction de la typologie des exploitations doit être basée selon les critères suivants :

- Importance de la production de fonio
- Groupe ethnique
- Statut foncier
- Milieu cultivé (type de terrain)
- Taille de l'exploitation
- Itinéraires techniques

La démarche analytique et de présentation des résultats peut se décliner ainsi :

1. La place du fonio et les pratiques à l'échelle régionale et selon les systèmes de production
2. Le rôle agronomique, économique et alimentaire dans la zone et l'exploitation
3. Identification des principales contraintes à l'augmentation des surfaces et des rendements
4. Evolution de la culture du fonio et de sa mise en marché par les producteurs

Objectifs volet Transformation

Dans ce volet, les différents types de transformation doivent être comparés : la transformation manuelle et mécanique (ou artisanale). Même si la transformation mécanique est, selon l'équipe fonio, très peu développée, il sera intéressant de monter pourquoi ne se développe-t-elle pas davantage ? Problème de disponibilité du matériel adéquat, problème de financement à l'achat ? Quels sont les seuils de rentabilité ? Quelles sont les périodes et les lieux où les machines peuvent travailler à plein régime ? Quelles sont les périodes creuses ? Le matériel s'adapte-t-il la transformation d'autres produits ? Dans les calculs des coûts de transformation, quel sont les postes les plus coûteux ?

Pour la transformation manuelle, on relève le problème de pénibilité du travail effectué essentiellement par les femmes. Au delà des charges liées à ce type de transformation, il sera intéressant à faire ressortir l'organisation de ce type de transformation.

Comme pour les volets précédents, la première étape doit être une phase descriptive des acteurs et des circuits existants. Où s'effectue la transformation ? En milieu rural ? En milieu urbain ? Les femmes transformatrices, se déplacent-elles ville en ville, ou de village en village ? Comment s'organisent-elles ? Par équipes ? Individuellement ?

La démarche analytique et de présentation des résultats peut se décliner ainsi :

1. Les différentes formes de transformation du fonio
2. Les circuits d'approvisionnement en fonio paddy et de commercialisation du fonio net
3. Les coûts de transformation et les prix de revient (inventaire de toutes les charges)
4. Les prix et leur évolution (les prix des prestations et calcul des revenus d'exploitation)
5. Le calendrier de travail (la disponibilité du fonio paddy) et les stratégies de stockage
6. Les principales contraintes dans la transformation et les techniques de conservation
7. Les perspectives d'améliorations techniques et commerciales

Objectifs volet Commercialisation

Quel est l'intérêt économique du fonio pour les commerçants ? La mise en marché est-elle suffisante ? Combien de temps dure la commercialisation ? Les coûts de commercialisation sont-ils élevés ? Qui supporte les coûts ? Qui dégage les marges commerciales et nettes les plus importantes ? Quels sont les circuits les plus importants et les plus dynamiques ? Où se trouvent-ils ?

Comme pour les volets précédents, la première étape doit être une phase de description des acteurs et des circuits existants. Dans la commercialisation, quelle est place qu'occupe le fonio sur le plan local, régional et national ?

La démarche analytique et de présentation des résultats peut se décliner ainsi :

1. Les différentes formes de commercialisation du fonio ;
2. Les circuits de commercialisation du produit (origine/destination) ;
3. Les prix et leur évolution (achat/vente) par type de commerçants et par type de circuits ;
4. Les principaux frais de commercialisation par type de commerçants et par type de circuits ;
5. La disponibilité des stocks commercialisables et leur calendrier de ventes
6. Les principales contraintes à l'approvisionnement et à la commercialisation
7. Les perspectives commerciales

Objectifs volet Consommation

Les préférences des consommateurs répondent à trois grands critères :

les habitudes alimentaires : affirmation des liens et des traditions culturelles

la base alimentaire : satisfaction des besoins alimentaires :

le rôle économique : pouvoir d'achat des ménages, prix du produit et la disponibilité spatiale et temporelle du produit .

Quelle est la place et la perception du fonio par les consommateurs par rapport à leurs régime alimentaire ? Comment s'exprime de la demande des consommateurs ?

La construction de la typologie des consommateurs peut être basée sur :

- habitudes alimentaires : mode de consommation (sous quelle forme et à quelle occasion ?)
- base alimentaire : quelle est la fréquence et à quel moment ? Quels sont les autres produits consommés ?
- rôle économique : quelles sont les revenus des ménages et quel est l'intérêt économique par rapport à d'autres produits

La prise en compte de ces critères et la formulation des questions permet de former le corps des hypothèses, le choix de l'échantillon et de sélectionner les informations qui contribuent en définitive à répondre aux questions posées.

L'analyse de la consommation doit apporter des réponses concrètes sur la place du fonio dans la consommation des ménages : s'agit-il d'un produit couramment consommé ou d'un produit de luxe ? Quelles sont les tendances de consommation ?

La prise en compte des zones agro-écologiques, des types de ménages, la fréquence et des formes de consommation doit contribuer à nuancer la réponse (Où ? Qui ? Comment ?)

La démarche analytique et de présentation des résultats peut se décliner ainsi :

1. Les principaux produits consommés au sein du ménage
2. La place du fonio dans le régime alimentaire du ménage
2. Les différentes formes de consommation du fonio
3. Le calendrier alimentaire pour les principaux produits alimentaires consommés par le ménage
4. Les substitutions entre les principaux alimentaires consommés
5. Les principaux points d'achats et les habitudes d'achat (quantité/qualité)
6. L'évolution de la consommation du fonio et des principaux produits alimentaires
7. L'importance et les modalités de consommation du fonio dans la restauration

Evaluation des données disponibles et recommandations

Pour l'ensemble des volets, la présentation et l'analyse des données collectées reste insuffisante. La plupart des données n'ont pas été saisies et le traitement manuel a été très partiel. Les experts se sont contentés généralement à présenter des monographies de quelques cas rencontrés. Afin d'approfondir ce travail et pour mieux exploiter les données collectées, les experts devront faire un premier traitement visant à établir une typologie des systèmes de production, de transformation et des circuits de commercialisation. De même, le traitement sur les données consommation doit tenir compte des différents types de ménages. C'est sur cette base, que les experts devront réaliser une analyse comparative des données en fonction des différentes situations rencontrées. Le croisement des informations collectées doit en effet toujours guider le principe de traitement des données.

Au delà du travail d'interprétation qui reste à faire, il a été constaté un problème de cohérence des données collectées. Aussi, on peut se demander dans quelle mesure les données disponibles permettront-elles de répondre aux questions posées par l'étude.

Ainsi par exemple dans le **volet production**, les données sur les temps de travaux n'indiquent pas si cela correspond à la seule culture du fonio ou bien à l'ensemble de l'exploitation. Etant donné que la mission n'a eu accès aux données du 1^{er} questionnaire d'enquête production (lequel indique en principe quelle est la surface totale et quelle est la répartition entre les cultures), les données consultées ne permettent de calculer les coûts de production ni le prix de revient du fonio. Ces indicateurs sont pourtant nécessaires pour construire les comptes d'exploitation de la filière et calculer la formation des prix. Il est à espérer que l'expert Production, en formation en France jusqu'à la mi-février, apportera les réponses à ce problème.

Pour le **volet transformation**, le traitement manuel des données a permis de calculer des charges et les revenus d'exploitation pour les unités de transformation mécanique. La présentation des tableaux devra être améliorée en veillant à leur homogénéité afin de pouvoir comparer les résultats entre les différentes unités de transformation. Il est à signaler que les résultats ne pourront être considérés que comme des illustrations car on ne dispose que de trop peu d'enquêtes transformation avec les données chiffrées.

Pour le **volet commercialisation**, les données sont disponibles. Mais, il faudra faire quelques hypothèses concernant les volumes commercialisés ; l'estimation des volumes sont en effet nécessaires pour affecter les charges fixes et calculer ainsi les frais de commercialisation, les marges nettes et les revenus des commerçants. Les principaux résultats à sortir sont : établissement des comptes d'exploitation par type de commerçants (collecteurs, grossistes, détaillants) et les calculs de la formation des prix par type de circuits ; le tableau sur la formation des prix doit montrer en particulier comment se répartissent les revenus de la filière entre commerçants, et quels sont les circuits les plus performants (ceux qui génèrent le plus de revenus et où les charges sont les plus faibles).

Pour le **volet consommation**, les traitements et la présentation des données doivent être améliorés. Les résultats présentés portent sur des effectifs différents sans aucune précision ni justification dans la logique de calculs. La lisibilité du texte gagnerait beaucoup avec des tableaux qui illustrent réellement une description ou une démonstration, selon la démarche méthodologique d'analyse présentée plus haut.

Calendrier d'exécution

En principe, le rapport final doit être rendu fin mars 1999.

La finalisation du rapport devra comporter trois phases :

- Saisie et traitement des données : cette phase devra être terminée fin février 1999.
- Analyse des données et rédaction des rapports thématiques: du 1^{er} au 15 mars 1999.
- Rédaction du rapport final : du 15 au 31 mars 1999.

Les indicateurs de performances économiques

Suivant les recommandations de la mission, on trouvera ci-après des exemples-types de tableaux montrant les comptes d'exploitation et la formation des prix. Tous les calculs doivent être ramenés à l'ha et/ou par kg.

Les chiffres présentés ci-après **ne sont pas issus des données de l'enquête fonio**. Ils correspondent uniquement à des exemples de simulations à titre d'illustration de la méthode d'analyse et de construction des indicateurs économiques.

Tableau des coefficients techniques

Exploitation		Exploit 1	Exploit 2	SIMULATION
CHARGES	Unité			
Superficie	Ha	0.35	0.50	1.00
Préparation & semis	H/j	33	52	56
Défrichement	H/j	10	15	20
Brûlis	H/j	3	3	5
Nettoyage	H/j	3	2	5
Labour 1	H/j	13	15	20
Labour 2	H/j	0	15	0
Semis	H/j	2	1	3
Recouvrement	H/j	2	1	3
Autres charges		1	1	3
Semences	Unités/ha	70	50	25
Désherbage	H/j	8	10	15
Autres coûts		1	1	1
Récolte & Post - récolte	H/j	14	17	23
Récolte	H/j	7	10	15
Battage	H/j	4	5	6
Vannage	H/j	1	1	1
Séchage	H/j	2	1	1
Autres coûts		1	1	1
Total Main d'œuvre extérieure	H/j	30	28	42
Total Main d'œuvre familiale	H/j	25	51	50
Produits paddy	Kg/ha	800	600	800

Tableau des prix des facteurs et des produits

Exploitations		Exploit 1	Exploit 2	SIMULATION
CHARGES	Unité			
Superficie	FG/ha	0	0	0
Préparation & semis	FG	6000	17067	3500
Défrichement	FG/j	1500	500	500
Brûlis	FG/j	0	0	0
Nettoyage	FG/j	1500	4500	2000
Labour 1	FG/j	1500	1000	1000
Labour 2	FG/j	0	1067	0
Semis	FG/j	1500	0	0
Recouvrement	F/kg	0	0	0
Autres charges	FG/j	0	10000	0
Semences	FG/kg	600	200	800
Désherbage	FG/j	0	0	0
Autres coûts	FG/j	0	5000	0
Récolte & Post - récolte	FG/j	6000	5000	4000
Récolte	FG/j	1500	0	1000
Battage	FG/j	1500	0	1000
Vannage	FG/j	1500	0	1000
Séchage	FG/j	1500	0	1000
Autres coûts	FG/j	0	5000	0
Total Main d'œuvre extérieure	FG/j	1500	1500	1500
Total Main d'œuvre familiale	FG/j	0	0	0
Total Charges	FG/j	12600	22267	8300
PRODUIT	FG/kg	200	200	200

Tableau de Budget de culture - Coûts de production

Exploitations	Unité	Exploit 1	Exploit 2	SIMULATION
CHARGES TOTALES	F/ha	105 000	57 500	83 000
Préparation & semis	F/ha	42 000	47 500	40 000
Défrichage	F/ha	15 000	7 500	10 000
Brûlis	F/ha	0	0	0
Nettoyage	F/ha	4 500	9 000	10 000
Labour 1	F/ha	19 500	15 000	20 000
Labour 2	F/ha	0	16 000	0
Semis	F/ha	3 000	0	0
Recouvrement	F/ha	0	0	0
Autres charges:	F/ha	0	0	0
Semences	F/ha	42 000	10 000	20 000
Désherbage	F/ha	0	0	0
Autres coûts	F/ha	0	0	0
Récolte & Post - récolte	F/ha	21 000	0	23 000
Récolte	F/ha	10 500	0	15 000
Battage	F/ha	6 000	0	6 000
Vannage	F/ha	1 500	0	1 000
Séchage	F/ha	3 000	0	1 000
Autres coûts	F/ha	0	0	0
PRODUIT BRUT	F/ha	160 000	120 000	160 000
REVENU BRUT D'EXPLOITATION	F/ha	55 000	62 500	77 000
dont amortissement	F/ha			
Valorisation du travail familial	F/j	2 200	1 225	1 540

Comptes de production - exploitation des producteurs

Exploitations	Unité	Exploit 1	Exploit 2	SIMULATION
TOTAL PRODUITS	F/ha	160 000	120 000	160 000
TOTAL CONSO INTERMEDIAIRES		42 000	10 000	20 000
Semences	F/ha	42 000	10 000	20 000
Désherbage	F/ha	0	0	0
VALEUR AJOUTEE	F/ha	118 000	110 000	140 000
TOTAL SALAIRES	F/ha	63 000	47 500	63 000
REVENU BRUT D'EXPLOITATION	F/ha	55 000	62 500	77 000
TOTAL CHARGES	F/ha	87 000	52 000	83 000
Rémunération main d'œuvre familiale	F/ha	37 500	76 500	75 000
REVENU NET D'EXPLOITATION	F/ha	17 500	- 14 000	2 000
Valorisation du travail familial	F/j	2 200	1 225	1 540

Comptes de production - exploitation des commerçants

Commerçants	Unité	Commerçant 1	Commerçant 2	SIMULATION
PRODUITS	FG/kg	550	500	465
FRAIS DE COMMERCIALISATION		240	300	260
Achat fonio en équivalent net	FG/kg	200	250	220
Sacherie	FG/kg	2	2	2
Frais de transport marchandise	FG/kg	10	10	10
Frais de transport commerçant	FG/kg	5	10	4
Frais de transformation	FG/kg	18	18	20
Frais de stockage	FG/kg	5	10	4
VALEUR AJOUTEE	FG/kg	310	200	205
Frais de manutention	FG/kg	4	4	4
Frais de location magasin	FG/kg	10	0	10
Taxe de marché	FG/kg	1	1	1
REVENU BRUT D'EXPLOITATION	FG/kg	315	195	190
Amortissement	FG/kg	15	0	10
REVENU NET D'EXPLOITATION	FF/kg	300	195	180

Comptes de production - exploitation des transformateurs

Transformateurs	Unité	Transfo 1 Manuelle	Transfo 2 mécanique	SIMULATION
PRODUITS	FG/kg	18	18	20
CHARGES DE TRANSFORMATION		4	9	9
Energie	FG/kg	0	5	5
Entretien/Pièces	FG/kg	4	4	4
VALEUR AJOUTEE	FG/kg	14	9	11
Main d'œuvre	FG/kg	4	4	4
Frais de location magasin	FG/kg	0	1	1
Taxes	FG/kg	1	1	1
REVENU BRUT D'EXPLOITATION	FG/kg	9	3	5
Amortissement	FG/kg	1	2	2
REVENU NET D'EXPLOITATION	FF/kg	8	1	3

FORMATION DES PRIX

Système de transformation Circuit commercial Année		Manuel 60%			Artisanal 65%			SIMULATION 70%		
		Circuit court 1998			Circuit long 1998					
		Distance km	Valeur FG/kg paddy	Valeur F/kg net	Distance Km	Valeur FG/kg paddy	Valeur F/kg net	Distance km	Valeur F/kg paddy	Valeur F/kg net
Producteur	CI en filière		110.0	183.3		85.0	130.7		103.8	148.2
	Autres CI (Transport)		0.0	0.0		0.0	0.0		0.0	0.0
	Valeur ajoutée		90.0	150.0		104.2	177.0		96.3	137.5
	Produit		200.0	333.3		200.0	307.7		200.0	285.7
Collectrice - transformatrice	CI en filière		200.0	333.3		200.0	307.7		200.0	285.7
	Transport	10	10.0	16.7	10	10.0	15.4	10	10.0	14.3
	Autres CI - Transformation			18.0			20.0			20.0
	Valeur ajoutée			32.0			6.9			30.0
	Produit			400.0			350.0			350.0
Détaillante	CI en filière			400.0			350.0			350.0
	Transport			0.0			5.0			
	Autres CI			0.0			5.0			
	Valeur ajoutée			0.0			40.0			50.0
	Produit			400.0			400.0			400.0
Sous - filière	Total Charges			218.0			176.1			182.5
	Total Valeur ajoutée			182.0			223.9			217.5
	% Charges			55%			44%			46%
	% Valeur ajoutée			45%			56%			54%
	% VA Producteur			82%			79%			63%
	% VA Commerce-transfo.			18%			21%			37%

ANNEXES

Terminologie utilisée

Définitions des termes:

- Collecteur: un commerçant qui se déplace d'un marché à un autre marché. C'est également celui qui est au contact avec le producteurs-vendeur.
- Consolidation: c'est la part des dépenses et des coûts des différents acteurs de la filière?
- Grossiste: c'est un commerçant qui vend en gros aux détaillants.
- Détaillant:
- Forain: c'est un commerçant qui se déplace d'un marché à un autre.
- Grossiste détaillant: c'est un commerçant qui achète en gros et qui revend au détail aux consommateurs.
- Circuit:
- Réseau:
- Dans compte de production: Travaux, fournitures et services extérieurs ? Frais divers de gestion ?
- Dans compte d'exploitation: Comment comptabiliser les entraides (bras extérieurs, dépenses nourritures pour les nourrir, journées à retourner lorsque les autres rappellent...)
- Intégration: les acteurs cherchent à cumuler différentes étapes pour pouvoir gagner plus.
- Budget de culture: frais nécessaire pour lancer une culture.
- Destination de la VA: la VA sert à rémunérer les différents facteurs: terre, capital, travail et Etat.
- Lorsqu'il y a très peu de CI et que toutes les charges proviennent du travail, on ne considère que les charges totales.
- Marge commerciale (MC) = Prix de vente (PV) - Prix d'achat (PA)
- Marge nette (MN) = MC - Charges commerciales (CC)
- Taux de marge (TM) = MN / PV ; il s'agit d'un indicateur du degré d'organisation de la filière, plus le TM est petit et plus la filière est organisée car c'est dans les situations de monopôle que l'on observe une MN importante.
- L'approche horizontale: il s'agit de voir la rentabilité au sein d'une même fonction. Pour ce faire, on compare les *comptes d'exploitation* selon un circuit (*ou une fonction*) donné.
- L'approche verticale: on compare les différents opérateurs, ayant différentes fonctions, dans un même circuit. On utilise la formation des prix.

Compte rendu des séances de travail sur la méthodologie d'analyse de filière

Approche filière

On étudie la filière sur 3 points:

- 1/ Description de la structure de la filière
- 2/ Fonctionnement de la structure
- 3/ Résultats techniques et économiques

1. Description de la structure de la filière

- Identification et caractérisation des acteurs: Qui sont-ils? Il s'agit d'établir une typologie des acteurs afin d'y voir les différents cas qui existent. Par exemple, voir ceux qui dégagent le plus de richesse (VA) et ceux qui sont les plus coûteux (charge)
- Localisation des acteurs: Où se trouvent-ils ou bien à quel niveau interviennent-ils?
- Complexité de la structure: Combien sont-ils?
- Système de production

2. Fonctionnement de la structure

- Comment
- Quelle est l'organisation du mouvement du produit à chaque niveau?

3. Les différents résultats

- Les résultats concernent tous les acteurs: agents, technique,
- Comment peut-on évaluer la performance économique de la filière?

Pour chaque niveau, on cherchera à calculer:

- a/ Les coûts: Combien cela coûte? Quels sont les dépenses occasionnées?
- b/ Les prix: Quels sont les prix d'entrée et de sortie?
- c/ Les différentes quantités: Quelles sont les quantités disponibles? Quels sont les quantités à l'entrée et à la sortie?

Les données obtenues de a/, b/ et c/ permettent de calculer le compte d'exploitation et la formation des prix.

- Macro-économie:
 - Que prélève l'Etat par les taxes et impôts sur le produit?
 - Quelle est la part de devise gagnée par l'Etat, lié à l'exportation?
 - Quelle est la part de devise perdue par l'Etat, lié à l'importation?

Un diagnostic de filière

Un diagnostic de filière consiste à savoir si chaque niveau (production, transformation, commercialisation et consommation) est bien organisé ou non. Pour ce faire, on évalue les principales dimensions de chaque niveau: économique, organisationnelle, agronomique, technique, nutritionnelle, environnementale.

De ces indicateurs, on cherchera à calculer: les coûts, les prix d'achat et de vente, les quantités achetées et vendus, les quantités disponibles. On aboutit ainsi au compte d'exploitation.

Dès qu'on a analysé chaque niveau, il faut diagnostiquer l'ensemble de la filière en se basant sur:

1. Répondre aux questions et/ou hypothèses de départ

- Quelle est la dynamique du produit étudié?
 - Est-ce que les producteurs sont entrain d'augmenter ou de réduire la production? Pourquoi?
 - Est-ce que chaque type de commerçant brassent plus ou moins le produit ? Pourquoi ?
 - Comment ont évolué les produits et les quantités respectives transformés ?
 - Est-ce que le consommateur est prêt à acheter plus ou moins ce produit ?
 - Est-ce que le produit est économiquement attirant ?
- Est-ce que le produit étudié est un produit et ses dérivées de luxe ou de consommation de masse ?
- Est-ce qu'on peut stocker chaque produit ?
- Peut-on répondre aux attentes des consommateurs ?

2. Les avantages et les contraintes à chaque niveau de la filière

- Qu'est-ce qui va bien ? Pourquoi ?
- Qu'est-ce qui ne va pas bien ? Pourquoi ?
- Où se trouve le maillon faible ? Pourquoi ?
- Où se trouve le maillon fort ? Pourquoi ?

3. Recommandations

- Quelles sont les nouvelles questions qui se posent ?
- Quels sont les aspects à affiner ou à étudier ?

Circuit : Qu'est-ce que c'est un circuit ?

On essaie de suivre le sac du produit: Par où passe le sac de manioc?

Quelle est la structure de ce circuit ?

Qui sont les intermédiaires ?

1. Producteurs - Consommateurs
2. Producteurs - Collecteurs - Détaillants - Consommateurs
3. Producteurs - Collecteurs - Grossistes - Détaillants - Consommateurs
4. Producteurs - Collecteurs - Grossistes magasiniers détaillants - Consommateurs
5. Producteurs - Collecteurs - Grossistes détaillants - Consommateurs

Consolidation: Quelle est la part des dépenses et des coûts des différents acteurs de la filière?

Consommation:

- Si le produit existe beaucoup sur le marché (à temps, en quantité, à un bon prix), est-ce que le consommateur va augmenter ou non sa consommation du produit?
 - Si OUI, on peut dire que la demande n'est pas satisfaite.
- Si le produit n'existe pas sur le marché, sur quels produits le consommateur va-t-il se reporter?

L'utilité des calculs: A quoi sert le calcul des comptes d'exploitation ?

- L'approche horizontale: on analyse la rentabilité dans une fonction. Selon un circuit, on cherchera à comparer les comptes d'exploitation.
- L'approche verticale: comparer les différents opérateurs (ayant des fonctions différentes) dans un même circuit. Pour ce faire, on utilise la formation des prix.

Une démarche méthodologique

Place de la culture dans l'exploitation:

- dans l'espace = assolement
- dans le temps = rotation

Qu'est-ce que je vais pouvoir dire sur l'impact des autres rôles occupé par la culture

Critique \Leftrightarrow je fais ça mais qu'est-ce que ça veut dire ? ou à quoi ça va servir ?

Si c'est une habitude alimentaire, il faut rechercher la fréquence de consommation dans le régime alimentaire des gens. Quelle est l'importance par rapport au autres produit alimentaire. Il faut constituer le calendrier alimentaire: savoir à quel période de l'année le fonio est consommé dans la famille? Il faut également savoir à quel moment de la journée et sous quelle forme le produit est consommé ?

Dimension alimentaire

Satisfaction des besoins alimentaire. A voir d'abord, destination de la production: autoconsommation ou vente. Il faut compléter alors avec le calendrier alimentaire.

Dimension économique: voir l'intérêt économique pour l'exploitation. Comment évaluer cet intérêt? Il faut calculer les résultats économiques (coût de production, compte d'exploitation, ...)

Puisqu'on fait une analyse filière (et pas thématique (seulement un thème)) il faut savoir où va la production ? Qui l'achète ? Comment le commerçant l'achète? A quel prix ? A quel endroit? Comment se passe la vente ? (Qui se déplace ? ...) Ce sont des questions qu'on se pose et auxquelles il faut répondre.

Rôle agronomique: quel est le système de culture (assolement, rotation dans l'exploitation) ? Voir si à ce niveau quels sont les problèmes d'ordre technique, environnement (fertilité). C'est pour comprendre les résultats (les rendements).

Une fois que les 4 dimensions sont identifié; à chaque dimension il y a des questions qui se posent. Il faut faire un diagnostic (évolution, développement de la culture) en montrants les atouts et les contraintes des différentes dimensions.

De là on arrive à l'objectif principale de l'étude. Quel est l'avenir de cette culture ? Quels sont ses avantages et ses inconvénients ? De ce constats (et explications), ces questionnements, on peut lancer des propositions.

Production

Comment faut-il construire la typologie? Il existe divers types de production sur différents milieux. Est-ce qu'à chaque milieu agro-écologique, les itinéraires techniques diffèrent ? Est-ce que les résultats (rendements) diffèrent ? Est-ce que le rôle agronomique diffère ? Est-ce que le rôle économique du produit diffère ? Y a-t-il des corrélations entre ces différents rôles ou dimensions (croiser les dimensions) ? Oui ou non et pourquoi ? A travers ces questions on reconstitue l'itinéraire technique.

Il faut proposer une typologie fonctionnelle. Donc affirmer ou infirmer la typologie des termes de références.

Prix à prendre: à pondérer.

Il faut pondérer par quantité à différents moments et prix à divers périodes.

Commercialisation:

Charges fixes: lorsque le commerçant a un salarié qu'il paye tout le long de l'année, location d'un magasin tout le long de l'année.

(Comment doit-on affecter les charges fixes?)

Charges variables: Droit d'accès au marché, manutention, transport, ...

Charge totale = Charges fixes + Charges variables

Il existe est charges et des frais de commercialisation. Le produit de la vente - Total des charges = Revenu brute. S'il a une balance, un locale, un matériel qui va servir plusieurs années de suite, il faut les amortir. Alors en faisant Revenu brute - Amortissement = Revenu nette. S'il n'y en a pas le Revenu brute = Revenu nette.

Si le commerçant se déplace il faut savoir combien ça coûte son transport (AR=2.000 FG)?

D'habitude combien de sac il achète à chaque fois? Si achat de 5 sacs d'habitude. Y a-t-il d'autres charges? Taxes de marché à la revente (50 FG).

Si on peut connaître le volume globale commercialisé de l'année. Ce sera bien.

Il faut essayer de relever les périodes de commercialisation et les quantités de chaque période. Pour enfin déterminer le volume globale commercialisé par an. Autrement, le résultat que l'on peut tirer est que la marge nette d'un temps T est de tant!

Entre différents commerçants il faut faire la comparaison des marges nettes et les charges. Comparer aussi la marge d'un même commerçant à différentes périodes.

Quel est le principal problème qui se pose? Il faut faire une analyse de la question qui se pose.

Quelles sont les stratégies commerciales de chaque type de commerçant?

Quel est l'état de l'offre et voir comment ça se passe?

- Identification des acteurs car dans un circuit il existe de nombreux opérateurs. Qui sont-ils? \Leftrightarrow Faire une typologie des commerçants.
- Description: qu'est-ce qu'il font? Quelle est la place du produit étudié dans la commercialisation?
- Il existe différents niveaux d'analyse: exploitation, villageois, régional, national et international. A voir les statistiques.
- Identifier et décrire les mouvements du produit \Leftrightarrow établir le flux du produit.

Intérêt économique:

- Identifier les sous filières qui fonctionnent selon des règles relativement proche.
- Evaluation économique des circuits.
- Comment sont-ils organisés? \Leftrightarrow stratégie

Consolidation des comptes des filières

A chaque niveau d'acteurs: coût d'activité, prix d'achat et de vente, marge (=revenu quand on est sur une période)

Producteur: coût de production, prix de vente, marge producteur

Collectrice: prix de vente producteurs = son prix d'achat, prix de vente, charge de commercialisation, marge collectrice

Grossiste: prix d'achat grossiste = prix de vente collectrice, prix de vente, frais de commercialisation, marge grossiste

Détaillant: prix d'achat = prix de vente grossiste, prix de vente détaillant, frais de commercialisation, marge détaillant

Consommateur: prix d'achat consommateur = prix de vente détaillant.

Pour un circuit, le prix consommateur est de 100 %.

Dans un circuit précis, on va additionner les charges d'un côté et les revenus de l'autre. Par ce circuit, on a générer 55 % de revenu et 45 % de charge. Quand on compare plus les charges de l'ensemble d'un circuit sont faibles, plus la filière est performant, dynamique et organisé car on génère plus de revenu que les charges. Capacité d'un circuit à générer les revenus.

Pour élargir, on étudie les destinations des charges vers des acteurs hors filière. Ces charges deviennent des revenus par ces acteurs hors filières. Ce sont des revenus induits par cette filière.

On peut également faire la consolidation pour les comptes d'exploitation des différents catégories d'acteurs (producteurs, commerçants, transformateurs). Sommes des charges, Sommes des revenus... On voit alors ce que la filière rapporte aux différents acteurs de la filière.

Dans le circuit de commercialisation, on ne prend pas en compte les transformateurs car ils offrent un service dans le circuit.

Pour le consommateur, c'est surtout sa préférence, ses motivations (alimentaire, culturelle, économique, ...).

Il faut aussi savoir comment répondre à la demande du consommateur.

Souvent il est difficile de tenir compte du prix à la restauration. Il faut un prix homogène. C'est un produit transformé. Le restaurateur est un consommateur intermédiaire. Il devient une sorte de ménagère qui répond à la demande de ceux qui sont capable et/ou obligés de se payer le produit au restaurant.

Sur le point de vu qualité du produit, il faut voir si elle répond à la demande des transformateurs et des consommateurs. Est-ce que la qualité actuelle n'entrave pas la transformation d'un produit (ex. attiécké a besoin de variété bien farineuse) ou de l'achat du consommateur.

Est-ce qu'il existe des contraintes à la consommation immédiate?

Il faut comparer également le coût de la préparation des sauces pour le manioc et celles pour le riz.

Là où le manioc est un aliment de base. Il faut chercher à savoir s'il est le seul produit qui existe ou non? Quels sont les habitudes alimentaires des consommateurs de cette région?

Un point important de l'analyse de filière. Il faut délimiter l'espace géographique et économique et également les produits; en fonction des objectifs et les questions de départ. Il n'existe pas d'étude de filière sans qu'il y ait au moins une question.

Dans le cas du manioc, quelle est la dynamique des manioc? (par rapport à l'optique de sécurité alimentaire: 1/ ne pas se baser seulement sur le riz et 2/ Recherche de diversification alimentaire par le manioc, le fonio, le maïs...). Ceci nous permet de donner le cadre et de répondre définitivement si oui ou non cette culture se développe. Evidemment il présenter des arguments récoltés notamment des enquêtes sur le terrains: 1/ les habitudes alimentaires changent en se tournant vers une plus (ou moins) grande consommation; 2/ le tissu de commercialisation fonctionne ou pas; 3/ la technologie répond ou non à la demande des autres acteurs; 4/ contraintes de consommateurs, notamment la conservation..., selon les formes d'habitude alimentaire.

Voir si la production va pouvoir répondre à l'appel de l'aval.

Est-ce que les producteurs ont d'autres logiques que la production alimentaire (tourner vers la vente)? Existe-t-il des conditions techniques et économiques qui permettent (incitent) les producteurs à se tourner vers le marché?

Pourquoi établissons-nous la typologie des circuits de commercialisation ou des systèmes de production? C'est pour évaluer parmi les différents types, les plus performants et les moins. Il faut ensuite chercher à lever les contraintes des moins performants. Cependant, il faut réellement se poser des questions pour savoir si ces contraintes peuvent être levé (pas de discours de politicien!). Et si OUI, dans quelles conditions.

Test des questionnaires d'enquêtes de consommation à Kindia le 30 janvier 99

1ère enquête:

Dans la semaine, quel est le produit le plus consommé?

Est-ce que votre façon de manger est particulière ou proche de celle de vos voisins?

Est-ce que votre mari mange le midi ici ou à l'extérieur?

Sous quelle forme préfère-t-elle conserver le manioc? Pourquoi?

Pendant combien de temps pouvez-vous conserver les cossettes?

Pendant combien de temps pouvez-vous conserver la farine de manioc?

Quelle quantité achetez-vous fréquemment? (/tas, /bassine, /sac)

Est-ce que vous trouvez que le prix de l'année dernière est plus ou moins cher? (Pourquoi?)

Quels aspects recherchez vous lorsque vous achetez le manioc? (frais, cossettes, feuilles...)

Quand vous ne trouvez pas de manioc frais pour le ragoût, qu'achetez-vous à la place?

Quand il n'y a plus de manioc, que mangez-vous?

Si le prix de manioc baisse, allez-vous manger la même quantité ou plus?

Est-il plus ou moins économique de manger du riz ou du manioc?

Entre le tô et le riz, quel aliment permet de maintenir rassasier le plus longtemps?

2ème enquête:

Quel est le produit qui est le plus consommé?

Où achetez-vous le manioc?

Comment conservez-vous les cossettes?

Est-ce que vous achetez aussi de la farine de manioc?

Quand vous avez besoin de farine de manioc, allez-vous à chaque fois au moulin?

A quelle occasion allez-vous au moulin?

Combien ça coût de moudre une bassine de cossette?

D'où vient le manioc frais que vous consommez?

Quel est le plat le moins cher?

L'an dernier, consommez-vous plus ou moins de riz?

Quand le prix devient excessif, qu'allez-vous acheter?

Quand le prix de riz et du manioc est trop cher, qu'achetez-vous?

Rédaction

- Il est absolument nécessaire de bien structurer le plan pour chaque volet.
- De bien noter les grandes chapitres avec les idées principales. Pour ce faire, il faut se poser la question pour savoir à quoi sert chaque chapitre. Ainsi, on évitera les répétitions.
- Bien choisir les tableaux, à surtout ne pas oublier de bien ordonner, de commenter et d'analyser.
- Une question par chapitre où l'on cherchera à tester les hypothèses (confirmer/infirmar) et/ou à vérifier des idées.
- Il faut avancer ce travail de questionnement avant la fin de la phase d'enquête. Autrement ce sera un peu tard.
- Appliquer la même démarche que lors de l'élaboration des questionnaires. Ainsi, on éliminera des questions superflu.
- Il faut dire l'essentiel tout en suivant l'idée jusqu'au bout et surtout à éviter des description contemplative.

Analyse:

- Séances de questionnement de l'équipe pour faire jaillir l'esprit critique.
- Dans une analyse de filière, il faut délimiter l'espace (géographique, temps) et les produits.
- Pour la production, il faut absolument les temps des travaux pour les calculs économiques des coûts de production. C'est capital car tous les charges se reposent sur le travail.
- Pour les pluri-commerçantes, il faut connaître les différentes parts d'activités afin de ventiler les parts de charge.
- L'analyse doit surtout faire ressortir le dynamisme du manioc.
- Analyse des données, il faut surtout voir les 4 dimensions et les croiser entre eux: technique, économique, organisationnel et alimentaire (habitudes).
- Degré d'organisation de la filière \Leftrightarrow degré de variation des marges des différents types. Il faut savoir pourquoi cette différence. Les situer dans le circuit de commercialisation, collecte, transformation. Notons que l'intégration permet souvent d'obtenir une différence de marge plus importante.

Questions posées par le comité de pilotage.

- Quelle est la **dynamique** du manioc?
- Historique de l'introduction des variétés.
- Transformation au niveau villageois.
- Cartes des flux.
- Restauration.
- Où est le maillon fort et faible de la filière?
- Quelles sont les recommandation.
- Est-ce que le manioc est intéressant pour les paysans? Commerçants? Transformateurs?
- Quelle est l'évolution de la production? Croissance? Stabilité? Décroissance?
- Les résultats doivent être de qualité car d'autres personnes vont s'appuyer dessus pour aller plus loin, finement ou profondément.

Questionnaires d'enquête de l'étude Manioc

GUIDE D'ENQUETE DE VILLAGE

Date de l'enquête: _____ / _____ / 1999

N° de l'enquête: _____

Lieu de l'enquête: *région* _____; *préf.* _____; *S. Préf.* _____; *village* _____

Nom de l'enquêteur: _____

Système agraire: _____

1. Place du manioc parmi les autres productions pratiquées au niveau du village

- Pouvez-vous classer les principales cultures pratiquées au village par ordre d'importance en superficie?

Cultures pratiquées	Ordre d'importance	Milieus cultivés
<input type="checkbox"/> Riz		
<input type="checkbox"/> Manioc		
<input type="checkbox"/> Fonio		
<input type="checkbox"/> Maïs		
<input type="checkbox"/> Arachide		
<input type="checkbox"/> Mil		
<input type="checkbox"/> Sorgho		
<input type="checkbox"/> Autres (citez):		

2. Identification des différents types de système de culture du manioc

- Citez par ordre d'importance les différents milieux où le manioc est cultivé.

Milieu cultivé en manioc	Ordre d'importance	Proportion
<input type="checkbox"/> Plateau		
<input type="checkbox"/> Versant à pente forte		
<input type="checkbox"/> Versant à pente faible		
<input type="checkbox"/> Plaine		
<input type="checkbox"/> Bas-fonds inondables		
<input type="checkbox"/> Bas-fonds non-inondables		
<input type="checkbox"/> Autres (citez):		

- Quels sont les principaux types de rotation pratiqués sur les champs de manioc?

- Premier type de rotation:

- 1ère année:

- 2ème année:

- 3ème année:

- 4ème année:

- 5ème année:

- 6ème année:

- Combien d'année laissez-vous la parcelle en friche?

- Deuxième type de rotation:

- 1ère année:

- 2ème année:

- 3ème année:

- 4ème année:

- 5ème année:

- 6ème année:

- Combien d'année laissez-vous la parcelle en friche?

3. Tendance de production

- Depuis les 2 dernières années, la surface cultivée en manioc a augmenté ou a baissé?

☐ OUI. Pourquoi?

☐ NON. Pourquoi?

4. Intérêt de la culture du manioc

- A quelle fin cultivez-vous le manioc?

Le manioc est utilisé pour	Proportion
Autoconsommation	
Vente	
Autres (citez):	

5. Consommation du manioc

- Citez par ordre d'importance les principaux produits vivriers consommés.

Produits consommés	Ordre d'importance	Matin	Midi	Soir	Fréquence (nb. de fois / semaine)
<input type="checkbox"/> Riz locale					
<input type="checkbox"/> Riz importé					
<input type="checkbox"/> Manioc					
<input type="checkbox"/> Fonio					
<input type="checkbox"/> Maïs					
<input type="checkbox"/> Arachide					
<input type="checkbox"/> Mil et/ou Sorgho					
<input type="checkbox"/> Autres (citez):					

- Sous quelles formes le manioc est-il consommé? (classez par ordre d'importance)

Produits consommés	Importance	Matin	Midi	Soir	Fréquence (nb. fois/sema.)
<input type="checkbox"/> Tô					
<input type="checkbox"/> Cuit dans l'eau					
<input type="checkbox"/> Ragoût					
<input type="checkbox"/> Baignet					
<input type="checkbox"/> Attiéké					
<input type="checkbox"/> Farigna					
<input type="checkbox"/> Gari					
<input type="checkbox"/> Feuille en sauce					
<input type="checkbox"/> Autres (citez):					

- Calendrier alimentaire: Citez les périodes (dans l'année) de consommation de chaque produit vivrier.

Produits consommés	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aou	Sep	Oct	Nov	Déc
Riz locale												
Riz importé												
Manioc												
Fonio												
Maïs												
Arachide												
Mil et/ou Sorgho												
Autres (citez):												

6. Commercialisation

- Citez, par ordre d'importance, les produits (à base de manioc) commercialisés?

Produits commercialisés	Ordre	Var. amère	Var. douce	Proportion de la production
Cossettes séchées				
Tubercules frais				
Feuilles				
Boutures				
Autres (citez):				

- Où sont les lieux de vente?

- Combien devez-vous dépenser pour aller vendre vos produits?

Charges	Prix unitaire
Prix de transport d'un sac	
Prix de transport d'une personne	
Frais d'emménagement	
Taxe de marché	
Autres dépenses (citez):	

- Qui sont les acheteurs?

- D'où viennent-ils?
- Où est-ce que l'acheteur revend le manioc acheté?
- Quels sont les prix de vente des principaux produits du manioc?

Produits vendus	Unités	Lieu vente	Jan	Fév	Ma	Av	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé
Cossettes séchées														
Tubercules frais														
Boutures														
Feuilles														
Autres:														

7. Les différents types de producteur de manioc au village

- Quelle est la proportion de producteurs de manioc dans le village?
- S'il y a des villageois non-producteurs de manioc, pourquoi est-ce qu'ils n'en cultivent pas?
- Pouvez-vous citer les différents types de producteurs de manioc?

GUIDE D'ENQUETE D'EXPLOITATION

Date de l'enquête: ____ / ____ / 1999

N° de l'enquête: _____

Lieu de l'enquête: *région* ____; *préf.* ____; *S. Préf.* ____; *village* _____

Nom de l'enquêteur: _____

Nom de l'enquêté: _____

Type de l'exploitation: _____

1. Place du manioc parmi les autres productions pratiquées par l'exploitation

- Quels sont les principales cultures que vous pratiquez?
- Pouvez-vous les classer par ordre d'importance en superficie?
- Pouvez-vous estimer la proportion de chaque culture occupant vos terres?
- Quelle est la quantité de semis utilisée pour chaque type de culture?
- Pouvez-vous mesurer vos parcelles de manioc?
- Sur quels milieux emblavez-vous chaque culture?
- Pouvez-vous mesurer les superficies des autres parcelles? (*à voir en fin d'enquête*)

Cultures pratiquées	Ordre	Proportion	Qté de semis	SAU	Milieus cultivé

2. Intérêt agronomique, alimentaire et économique du manioc dans l'exploitation

- Pourquoi cultivez-vous le manioc? (*nous cherchons à savoir pourquoi le manioc est présent*)

2.1. Intérêts agronomiques du manioc

- Quelles sont les variétés de manioc que vous utilisez?

- Sur quel type de terre cultivez-vous le manioc? ☐ Plateau
☐ Versant
☐ Plaine
☐ Bas-fonds
☐ Autres (citez):

- Pour chaque type de champ, le manioc est cultivé: ☐ Seul
☐ Associé (citez les cultures associées)

- Quelle culture mettez-vous après la défriche?

• Premier type de champ (précisez): _____

- 1ère année: - 2ème année:

- 3ème année: - 4ème année:

- 5ème année: - 6ème année:

- Combien d'année laissez-vous la parcelle en friche?

• Deuxième type de champ (précisez): _____

- 1ère année: - 2ème année:

- 3ème année: - 4ème année:

- 5ème année: - 6ème année:

- Combien d'année laissez-vous la parcelle en friche?

• Troisième type de champ (précisez): _____

- 1ère année: - 2ème année:

- 3ème année: - 4ème année:

- 5ème année: - 6ème année:

- Combien d'année laissez-vous la parcelle en friche?

- Qui gère le champ de manioc?

- Combien de personnes cultivent chaque champ de manioc?

Type de main-d'oeuvre	Type 1:	Type 2:	Type 3:
Familiale			
Salariée			
Entraide			
Autres:			

Opérations du 1er type de champ	Quand?	Combien de journées de travail?	Quelle est la quantité utilisée?	Combien coût l'unité (FG)	Coût (FG)
Clôture					
Défrichage - Nettoyage du champ					
Labour					
Préparation des buttes - billons					
Boutures					
Plantation					
Désherbage 1					
Désherbage 2					
Désherbage 3					
Surveillance des champs					
Traitements phytosanitaires					
Récolte - Arrachage					
Epluchage					
Autres:					

Opérations du 2ème type de champ	Quand?	Journées de travail?	Quelle est la quantité utilisé?	coût l'unité (FG)	Coût (FG)
Clôture					
Défrichage - Nettoyage du champ					
Labour					
Préparation des buttes - billons					
Boutures					
Plantation					
Désherbage 1					
Désherbage 2					
Désherbage 3					
Surveillance des champs					
Traitements phytosanitaires					
Récolte - Arrachage					
Epluchage					
Autres:					

Opérations du 3ème type de champ	Quand?	Journées de travail?	Quelle est la quantité utilisé?	coût l'unité (FG)	Coût (FG)
Clôture					
Défrichage - Nettoyage du champ					
Labour					
Préparation des buttes - billons					
Boutures					
Plantation					
Désherbage 1					
Désherbage 2					
Désherbage 3					
Surveillance des champs					
Traitements phytosanitaires					
Récolte - Arrachage					
Epluchage					
Autres:					

2.2. Intérêts alimentaires (Si nous avons le temps)

Consommez-vous du manioc:			
Sous quelle forme? (classer / importance)	A quelle période?	A quelle fréquence?	Quelle est la quantité par jour?

Les produits vivriers achetés			
Quels produits achetés (classer / importance)	A quelle période?	A quelle fréquence?	Quelle est la quantité achetée?

- Quels sont les autres usages de la production de manioc? (*noter la quantité utilisée*)

2.3. Intérêts économiques

- Quelle est la proportion de manioc autoconsommé et vendu?

Le manioc est utilisé pour	Proportion
Autoconsommation	
Vente	
Autres:	

Vente de manioc:						
Sous quelles formes ?	A quelles périodes ?	Combien de fois vendez-vous ?	A quelle quantité ?	A quel prix ?	A qui avez-vous vendu?	Où avez-vous vendu?

- Quels sont différents types de dépenses que vous avez rencontré pour aller vendre le manioc
- Combien avez-vous déboursé pour chaque type de dépense?
- Cette année, avez-vous vendu plus ou moins que les 2 dernières années? Pourquoi?
- Quelle est la culture qui vous rapporte le plus d'argent?
 - ☐ Première:
 - ☐ Deuxième:
 - ☐ Troisième:
 - ☐ Quatrième:

3. Dynamique de la production du manioc - Principales contraintes

- Cette année, avez-vous produit plus ou moins que les 2 dernières années? Pourquoi?
- Pouvez-vous augmenter la surface de vos champs de manioc?
 - ☐ OUI. Pourquoi?
 - ☐ NON. Qu'est-ce qui vous en empêche?
- Quelles sont les autres contraintes à l'augmentation de la SAU de manioc?

Questionnaire de transformation du manioc

Date de l'enquête: _____ / _____ / 1999

N° de l'enquête: _____

Lieu de l'enquête: *région* _____; *préfecture* _____; *ville ou village* _____

Nom de l'enquêteur: _____ Nom de l'enquêté : _____

Type d'unité de transformation: _____

1. La place du manioc dans l'unité de transformation

- Quels produits agricoles transformez-vous? (Hiérarchisez)

- | | |
|--|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Riz | Ordre N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Manioc | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Maïs | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Autres (citez): _____ | N°: _____ |

- Quelle est la part de la transformation du manioc par rapport à la totalité de vos activités de transformation? _____ %

- Depuis combien de temps pratiquez-vous la transformation du manioc? _____

- Avez-vous autres activités à part la transformation? ☐ Non
☐ Oui. Lesquelles? _____

2. Les différentes formes de transformation du manioc

- Quelles sont les différentes produits finaux que vous transformez à partir du manioc? (Classez)

- | | |
|--|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Cossettes | Ordre N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Farine | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Attiécké | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Farinha | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Gari | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Feuilles hachées | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Feuilles en poudre | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Autres (citez): _____ | N°: _____ |
| _____ | N°: _____ |

3. Circuits d'approvisionnement de matières premières et de commercialisation des produits finaux

3.1 Circuits d'approvisionnement des matières premières

- Quelles matières premières utilisez-vous?

<input type="checkbox"/> Racines fraîches	Ordre N°: _____
<input type="checkbox"/> Cossettes sèches	N°: _____
<input type="checkbox"/> Feuilles fraîche	N°: _____
<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	N°: _____
	N°: _____

- Qui sont vos fournisseurs de matières premières?

<input type="checkbox"/> Racines fraîches	<input type="checkbox"/> Producteurs	Ordre N°: _____
	<input type="checkbox"/> Commerçants	N°: _____
	<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	N°: _____
		N°: _____

<input type="checkbox"/> Cossettes sèches	<input type="checkbox"/> Producteurs	Ordre N°: _____
	<input type="checkbox"/> Commerçants	N°: _____
	<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	N°: _____
		N°: _____

<input type="checkbox"/> Feuilles fraîche	<input type="checkbox"/> Producteurs	Ordre N°: _____
	<input type="checkbox"/> Commerçants	N°: _____
	<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	N°: _____
		N°: _____

<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	<input type="checkbox"/> Producteurs	Ordre N°: _____
	<input type="checkbox"/> Commerçants	N°: _____
	<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	N°: _____
		N°: _____

- Où se trouvent vos fournisseurs de matières premières?

<input type="checkbox"/> Racines fraîches	<input type="checkbox"/> Chez le producteur. Où? _____	Ordre N°: _____
	<input type="checkbox"/> Au marché. Lequel? _____	N°: _____
	<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	N°: _____
		N°: _____

<input type="checkbox"/> Cossettes sèches	<input type="checkbox"/> Chez le producteur. Où? _____	Ordre N°: _____
	<input type="checkbox"/> Au marché. Lequel? _____	N°: _____
	<input type="checkbox"/> Autres (citez): _____	N°: _____
		N°: _____

<input type="checkbox"/> Feuilles fraîche	<input type="checkbox"/> Chez le producteur. Où? _____	Ordre N°: _____
---	--	-----------------

☐ Au marché. Lequel? _____ N°: _____
☐ Autres (citez): _____ N°: _____
 _____ N°: _____

☐ Autres (citez): _____ ☐ Chez le producteur. Où? _____ Ordre N°: _____
☐ Au marché. Lequel? _____ N°: _____
☐ Autres (citez): _____ N°: _____
 _____ N°: _____

- Quelle est l'unité de mesure utilisée à l'achat?

Produits	Unités de mesure	Poids (kg)	Prix du jour	Prix mini	Prix maxi	Prix carèm
	Sac de 50kg de riz attaché					
	Sac de 50kg de riz rempli au cône					
	Sac de 50kg de farine attaché					
	Sac de 50kg de farine rempli au cône					
	Bassine					
	Mesure					
	Autres (citez):					

- Quel est le prix de l'unité de mesure à l'achat?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

- Quelle est la quantité (de matière première) achetée par mois?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

3.2 Circuits de commercialisation des produits finaux

- Où vendez-vous les produits finaux? ☐ Sur place
☐ Au chef-lieu de la préfet. Lequel? _____
☐ Dans les villes voisines. Lesquelles? _____
☐ A Conakry. Quel marché? _____
☐ Hors de la Guinée. Où? _____

- Qui sont vos principaux clients? Classez les par ordre d'importance.

- ☐ Grossiste
☐ Collecteurs
☐ Détaillants
☐ Consommateurs
☐ Restaurateurs
☐ Autres (citez): _____
- Ordre N°: _____
N°: _____
N°: _____
N°: _____
N°: _____
N°: _____

- Quel est le prix de vente par unité de mesure?

Produits	Unités de mesure	Poids (kg)	Prix du jour	Prix mini	Prix maxi	Prix carèm
	Sac de 50kg de riz attaché					
	Sac de 50kg de riz chapeauté cousu					
	Sac de 50kg de farine attaché					
	Sac de 50kg de farine chapeauté cousu					
	Bassine					
	Mesure					
	Autres (citez):					

- Quel est le prix de l'unité de mesure à la vente de chaque produit final?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

- Quelle est la quantité de produits finaux vendus par mois?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

- Avez-vous transformé plus ou moins cette année que les 2 dernières?

☐ Moins. Pourquoi?

☐ Même quantité. Pourquoi?

☐ Plus. Pourquoi?

4. La transformation à la tâche

- Transformez-vous aussi du manioc pour quelqu'un d'autre?

☐ Non

☐ Oui

- Qui sont les personnes qui vous demandent de transformer leur manioc?

☐ Commerçants Ordre N°: _____

☐ Autres transformateurs N°: _____

☐ Consommateurs N°: _____

☐ Restaurateurs N°: _____

☐ Autres (citez): _____ N°: _____

- Quel est le prix de transformation à la tâche d'une unité de mesure de matière première?

Matières ières (MP)	Unités de mesure de MP à transformer	Poids MP (kg)	Produit final (PF)	Poids PF (kg)	Prix mini de transf°	Prix maxi de transf°
	Sac de 50kg de riz attaché					
	Sac de 50kg de riz chapeauté cousu					
	Sac de 50kg de farine attaché					
	Sac de 50kg de farine chapeauté cousu					
	Bassines. <i>Notez le nombre:</i> _____					
	Autres (citez): _____					

- Quelle est la part d'activité de transformation à la tâche par rapport à la totalité de vos activités manioc? _____ %

5. Les sous-produits de la transformation

- Quels sont les sous-produits de la transformation? (Classer)
- Que faites-vous de ces sous-produits?

N°	Sous-produits	Opérations				Destination du sous produit	Prix de vente ou coût des opérations (notez l'unité de mesure)
		Vente	Jetté	Transf	Autres		
1							
2							
3							
4							
5							

- Quelle est la quantité des sous-produits qui se dégagent de la transformation du manioc?

Sous-produits	Unité de mes	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

6. Les coûts de transformation

6.1 Principales charges fixes de transformation

- Quels sont les outils utilisés pour transformer le manioc et leur prix d'achat (neuf ou occasion)?
- Quelle est l'origine du matériel et en quelle année l'avez-vous acheté?
- Combien de temps (année, mois) pensez-vous pouvoir utiliser chaque outil?

Outil pour la transformation	Prix de l'outil (N ou O)	Année d'achat	Origine du matériel	Durée de vie (ans)

- Quels sont les principaux pannes, entretiens et pièces de rechange et leur prix? Notez la fréquence.
- Combien vous coûte un déplacement du mécanicien?

Princ. Pannes et Entretien	Fréquence de panne	Princ. pièce de rechange	Prix pièce rechange	Prix mécanicien

- Combien payez-vous le loyer du bâtiment qui abrite vos outils? _____ FG / _____

6.2 Principales charges variables de la transformation

- Quelle source d'énergie utilisez-vous pour faire tourner vos machines? ☐ Essence
☐ Diesel
☐ Electricité
☐ Autres: _____
- Pour tourner vos machines, combien de carburant utilisez-vous? _____ litres de _____ / _____
- Combien payez-vous l'électricité par mois?
- Combien d'eau utilisez-vous? ☐ _____ litres / jour
☐ _____ litres / unité de mesure = _____
☐ Combien payez-vous l'eau par mois? _____ FG / mois.

6.3 La rémunération de la main-d'oeuvre

- Combien de type de main-d'oeuvre disposez-vous pour transformer le manioc?
- ☐ Salariés permanent
 - ☐ Ouvrier à la tâche
 - ☐ Journalier
 - ☐ Familiale
 - ☐ Autres: _____

- Comment est rémunérée cette main-d'oeuvre?
 - Combien de salariés permanent avez-vous? Et leurs salaires?

N° 1:	_____	FG / _____
N° 2:	_____	FG / _____
N° 3:	_____	FG / _____
N° 4:	_____	FG / _____
 - Combien coûte l'épluchage d'un sac (50 kg de riz) de manioc ? _____ FG / sac.
 - Combien de Kg ou Sac peut éplucher une personne/jour? *Préciser le nombre d'heure de travail.* _____
 - Quel est le salaire d'un journalier. *Préciser les heures de travail.* _____ FG / jour.
 - Combien de travailleurs sont de votre famille? _____
 - Comment sont ils rémunérés (membres de la famille)? _____

7. Les autres frais

7.1 Principaux frais de transport

- A l'appro., quel est le coût de transport d'une unité de mesure de matière 1ère? _____ FG / _____
- Combien payez-vous votre propre transport pour aller acheter? _____ FG / voyage AR
- Combien d'unité de mesure achetez-vous à chaque voyage? _____ / voyage
- Quelles sont les autres dépenses liées à l'appro.? _____ = _____ FG / _____
 _____ = _____ FG / _____
- A la vente, quel est le coût de transport d'une unité de mesure de produit final? _____ FG / _____
- Combien payez-vous votre propre transport pour aller vendre? _____ FG / voyage AR
- Combien d'unité de mesure achetez-vous à chaque voyage de vente? _____ / voyage
- Quelles sont les autres dépenses liées à la vente? _____ = _____ FG / _____
 _____ = _____ FG / _____

7.2 Frais d'emmagasiner

- Où stockez-vous vos matière première? ☐ Magasin personnel ☐ Chez un magasinier
 - Quel est le coût d'emmagasiner d'un sac de matière 1ère? _____ FG / sac / _____
 - Quelle est la durée d'emmagasiner? _____
 - Le magasin de stockage vous appartient-il ou est-il en location?
 - Quel est le montant du loyer? _____ FG / _____
 - Quelles sont les autres dépenses pour votre magasin? _____
- Où stockez-vous vos produits finaux? ☐ Magasin personnel ☐ Chez un magasinier
 - Quel est le coût d'emmagasiner d'un sac de produits finaux? _____ FG / sac / _____
 - Quelle est la durée d'emmagasiner? _____
 - Le magasin de stockage vous appartient-il ou est-il en location?
 - Quel est le montant du loyer? _____ FG / _____
 - Quelles sont les autres dépenses pour votre magasin? _____

7.3 Frais de manutention

- Au marché d'achat, combien coûte le chargement d'un sac dans le véhicule? _____ FG / sac
- Au marché de vente, combien coûte le déchargement d'un sac? _____ FG / sac
- Devez-vous payer d'autres frais de manutention? ☐ Non OUI.
☐ Lesquels et Combien? _____

7.4 Frais d'emballage

- A chaque déplacement, combien d'unité de mesure disposez-vous? _____
- Combien de fois pouvez-vous utiliser une unité de mesure? (Quelle est sa durée de vie?)

- Combien coûte une unité d'emballage vide? Nom de l'unité _____ Prix:
_____ FG

7.5 Taxes et impôts

- Quels sont les différents taxes et impôts que vous payez? (Citez)

Nature des taxes et impôts	Périodes	Montants (FG)

7.6 Autres dépenses

- Quels sont les autres dépenses occasionnées lors de l'appro. (A), la transf° (T) et la vente (V)?
Citez

A, T, V	Nature des autres dépenses	Périodes	Montants

8. Performance des outils

- Combien de temps faut-il pour transformer une unité de mesure de matière 1ère en produit final?

Matières 1ères (MP)	Unités de mes. de MP à transformer	Poids MP (kg)	Produit final (PF)	Unité de produit final obtenu	Poids PF (kg)	Temps nécessaire

- Quelle est la durée de fonctionnement de votre machine dans l'année? _____

9. Disponibilité des matières premières et les stratégie de stockage

- Est-ce que vous trouvez du manioc à tout moment? ☐ Oui ☐ Non

- Quelles sont les périodes où vous ne trouvez pas du manioc?

Matières premières	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
Manioc frais												
Cossettes sèches												
Feuille de manioc												
Autre:												

- Comment faites-vous pour parer à la rupture d'approvisionnement en matière première?

- Quels sont les principaux produits stockés?

Produits stockés	Quantité	Périodes de stock	Durée de stock	Période de transfo.	Périodes de vente

- Quelles sont les quantités de pertes enregistrées lors du stockage?

Produits stockés	Durée maxi.	% de perte	Raisons des pertes

10. Les principales contraintes techniques dans la transformation

- Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez? (A l'appro., à la transfo° et à la vente)

11. Les perspectives d'améliorations techniques et commerciales

- Avez-vous transformé plus ou moins cette année que les 2 dernières? Pourquoi?

Questionnaire de commercialisation du manioc

Date de l'enquête: _____ / _____ / 1999

N° de l'enquête: _____

Lieu de l'enquête: *région* _____; *préfect.* _____; *ville* _____; *marché* _____

Nom de l'enquêteur: _____

Nom de l'enquêté: _____

Son statut: _____

Son activité principale: _____

Activité secondaire: _____

1. Les différentes formes de commercialisation du manioc

- Quels types de manioc vendez-vous?

- | | |
|--|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Tubercules fraîches | Ordre N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Cossettes sèches | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Farine | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Manioc râpé | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Farinha | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Gari | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Attiécké | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Feuilles de manioc | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Autres (citez): | N°: _____ |

2. Circuit de commercialisation: *Approvisionnement* du manioc

- Quels sont vos principaux fournisseurs?

- | | |
|--|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Grossiste | Ordre N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Collecteur | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Producteur | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Importateur | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Transformateur | N°: _____ |
| <input type="checkbox"/> Autres (citez): | N°: _____ |

- Où achetez-vous les produits que vous vendez?

- | | |
|--|-------|
| <input type="checkbox"/> Lieu de production. Où? | _____ |
| <input type="checkbox"/> Marché hebdo. Lequel? | _____ |
| <input type="checkbox"/> Marché de la préfect. Lequel? | _____ |
| <input type="checkbox"/> Autres (citez): | _____ |

- Quelle est l'unité de mesure utilisée à l'achat?

Produits	Unités de mesure	Poids (kg)	Prix du jour	Prix mini	Prix maxi	Prix carèm
	Sac de 50kg de riz attaché					
	Sac de 50kg de riz rempli au cône					
	Sac de 50kg de farine attaché					
	Sac de 50kg de farine rempli au cône					
	Bassine					
	Mesure					
	Autres (citez):					

- Quel est le prix de l'unité de mesure à l'achat?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

- Quelle est la quantité achetée par mois?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

3. Circuit de commercialisation: Destination du manioc

- Où vendez-vous les produits achetés? ☐ Sur place

☐ Au chef-lieu de la préfet. Lequel? _____

☐ Dans les villes voisines. Lesquelles? _____

☐ A Conakry. Quel marché? _____

☐ Hors de la Guinée. Où? _____

- Quels sont vos principaux clients?

☐ Grossiste

☐ Collecteurs

☐ Détaillants

☐ Consommateurs

☐ Transformateurs

☐ Restaurateurs

☐ Autres (citez):

Classez les par ordre d'importance.

Ordre N°: _____

N°: _____

N°: _____

N°: _____

N°: _____

N°: _____

N°: _____

- Quel est le prix de vente par unité de mesure?

Produits	Unités de mesure	Poids (kg)	Prix du jour	Prix mini	Prix maxi	Prix carèm
	Sac de 50kg de riz attaché					
	Sac de 50kg de riz chapeauté cousu					
	Sac de 50kg de farine attaché					
	Sac de 50kg de farine chapeauté cousu					
	Bassine					
	Mesure					
	Autres (citez):					

- Quel est le prix de l'unité de mesure à la vente?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

- Quelle est la quantité vendue par mois?

Marché	Produits	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé

4. Principaux frais de commercialisation

4.1 Frais de transport

- Quelle mode de transport utilisez-vous pour aller acheter vos produits?

- ☐ Taxi ou Camion (transport en commun)
☐ Voiture / Camion vous appartenant ou en location

* Si Taxi ou Camion (transport en commun)

- Combien dépensez-vous pour votre propre transport pour aller acheter? AR: _____ FG

- Combien de sac (unité de mes.) achetez-vous à chaque déplacement? ☐ Mini.: _____
☐ Moy.: _____
☐ Maxi.: _____

* Si Voiture / Camion vous appartenant ou en location

- Quel est le coût du déplacement du véhicule? Prix: _____ FG / AS ou AR
- Transportez-vous des produits pour aller au marché?
- Transportez-vous d'autres produits que le manioc au retour du marché?
- Combien de sac (unité de mes.) achetez-vous à chaque déplacement? ☐ Mini.: _____
☐ Moy.: _____
☐ Maxi.: _____
- Quelle mode de transport utilisez-vous pour aller vendre vos produits?
☐ Taxi ou Camion (transport en commun)
☐ Voiture / Camion vous appartenant ou en location

** Si Taxi ou Camion (transport en commun)*

- Combien dépensez-vous pour votre propre transport pour aller vendre? AR: _____ FG
- Quel est le coût de transport (du lieu d'achat au marché de vente) par unité de mesure?
- Combien de sac (unité de mes.) achetez-vous à chaque déplacement? ☐ Mini.: _____
☐ Moy.: _____
☐ Maxi.: _____

** Si Voiture / Camion vous appartenant ou en location*

- Quel est le coût du déplacement du véhicule? (AS ou AR?)
- Transportez-vous d'autres produits que le manioc pour aller au marché de revente?
- Transportez-vous d'autres produits au retour du marché de revente?
- Combien de sac (unité de mes.) achetez-vous à chaque déplacement? ☐ Mini.: _____
☐ Moy.: _____
☐ Maxi.: _____

4.2 Frais d'emmagasiner

- Les produits achetés partent directement au marché de revente ou transitent-ils quelque part?
☐ Directement
☐ Transites. Les lieux de transite: _____
- * Si Transites:*
 - Quel est le coût d'emmagasiner d'un sac? _____ FG / sac / _____
 - Quelle est la durée d'emmagasiner? _____
- Au marché de revente, quelle quantité (part ou %) revendez-vous dès l'arrivée? _____
- Au marché de revente, quelle part stockez-vous? _____
 - Le magasin de stockage vous appartient-il ou est-il en location?
 - Quel est le montant du loyer? _____ FG / _____
 - Quelles sont les autres dépenses pour votre magasin? _____
 - Quel est le coût d'emmagasiner d'un sac? _____ FG / sac / _____

- Quelle est la durée de stockage? _____

4.3 Frais de manutention

- Au marché d'achat, combien coûte le chargement d'un sac dans le véhicule? _____ FG / sac

- Au marché de vente, combien coûte le déchargement d'un sac? _____ FG / sac

- Devez-vous payer d'autres frais de manutention? ☐ Non

☐ OUI. Lesquels et Combien? _____

4.4 Frais d'emballage

- A chaque déplacement, combien d'unité de mesure disposez-vous? _____

- Combien de fois pouvez-vous utiliser une unité de mesure? (Quelle est sa durée de vie?) _____

- Combien coûte une unité d'emballage vide? Nom de l'unité _____ Prix: _____ FG

4.5 Taxes et impôts

- Quels sont les différents taxes et impôts que vous payez? (Citez)

Nature des taxes et impôts	Périodes	Montants (FG)

4.6 Autres dépenses

- Quels sont les autres dépenses occasionnées par l'achat (A) et la vente (V) des produits? (Citez)

A ou V	Nature des autres dépenses	Périodes	Montants

5. Disponibilité des stocks pour les principaux produits commercialisés et leur calendrier de vente

- Quels sont les principaux produits que vous stockez pour vendre plus tard?

Produits stockés	Quantité	Périodes de stock	Durée de stock	Périodes de vente

- Actuellement qu'avez-vous en stock?

Types de produit stocké	Unité de mesure	Quantité

- Quelles sont les quantités de pertes enregistrées lors du stockage?

Produits stockés	Durée maxi.	% de perte	Raisons des pertes

6. Principales contraintes à l'approvisionnement et à la commercialisation

- Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans l'approvisionnement du manioc? (Citez)

N°	Contraintes à l'approvisionnement	Périodes	Pourquoi?
1			
2			
3			
4			

- Quelles sont les difficultés que vous rencontrez dans la commercialisation du manioc? (Citez)

N°	Contraintes à la commercialisation	Périodes	Pourquoi?
1			
2			
3			
4			

7. Evolution et perspectives commerciales

- Quelles sont les périodes où le commerce est dense? _____
- Quelle est la variation de la quantité commercialisée par rapport aux 2 dernières années?
 - ☐ Plus, pourquoi? _____
 - ☐ _____ Moins, _____ pourquoi? _____
- Dans le futur, allez-vous commercialiser plus ou moins de manioc? Pourquoi? ☐ Plus ☐ Moins _____

Questionnaire de consommation du manioc

Date de l'enquête: ____ / ____ / 1999

N° de l'enquête: ____

Lieu de l'enquête : *région* ____ ; *préfect.* ____ ; *ville* ____ ; *quartier (R - P)* ____

Nom de l'enquêteur: _____ Nom de l'enquêté(e): _____

1. Caractéristiques du ménage

- Sexe du chef de ménage: ☐ M ☐ F ☐ Age (approximatif):
- Quelle est l'origine géographique du chef de ménage: ☐ Basse Guinée
 ☐ Moyenne Guinée
 ☐ Haute Guinée
 ☐ Guinée Forestière
- Activité du chef de ménage: ☐ Agriculteurs
 ☐ Fonctionnaire
 ☐ Commerçant
 ☐ Artisan
 ☐ Salarié
 ☐ Autres (citez)
- Quel est le nombre de bouche à nourrir?
- ☐ Enfants (moins de 14 ans): _____ ☐ Adultes: _____
- ☐ Petite famille (> 10 personnes) ☐ Grande famille (< 10 personnes)

2. Principaux produits alimentaires de base consommés au sein du ménage et place du manioc

- Quels sont les produits vivriers consommés au sein du ménage? (Classez par ordre d'importance)
- Quand consommez-vous chacun des produits alimentaires?

Produits consommés	Ordre d'importance	Matin	Midi	Soir	Fréquence (nb. de fois / semaine)
<input type="checkbox"/> Riz					
<input type="checkbox"/> Manioc					
<input type="checkbox"/> Fonio					
<input type="checkbox"/> Maïs					
<input type="checkbox"/> Arachide					
<input type="checkbox"/> Mil et/ou Sorgho					
<input type="checkbox"/> Autres (citez):					

3. Calendrier des principaux produits alimentaires de base consommés au sein du ménage

- Citez les périodes de consommation (dans l'année) de chaque produit vivrier.

Produits consommés	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aou	Sep	Oct	Nov	Déc
Riz												
Manioc												
Fonio												
Maïs												
Arachide												
Mil et/ou Sorgho												
Autres (citez):												

4. Les différentes formes de consommation du manioc

- Concernant le manioc gardez-vous les habitudes alimentaires de votre région d'origine? ☐ O. ☐ N
- Votre façon de manger le manioc est-elle particulière ou proche de celle de vos voisins? ☐ O. ☐ N
- Sous quelles formes consommez-vous le manioc chez vous? (Classer par ordre d'importance)
- A quel moment consommez-vous chaque forme de plat?

Produits consommés	Importance	Mati n	Midi	Soir	Fréquence (nb. fois/semaine)	Période et/ou Occasion
<input type="checkbox"/> Tô						
<input type="checkbox"/> Cuit dans l'eau						
<input type="checkbox"/> Ragoût						
<input type="checkbox"/> Baignet						
<input type="checkbox"/> Attiéké						
<input type="checkbox"/> Farigna						
<input type="checkbox"/> Gari						
<input type="checkbox"/> Feuille en sauce						
<input type="checkbox"/> Autres (citez):						

- Consommez-vous le manioc habituellement à l'extérieur? ☐ NON ☐ OUI

Si OUI	A quelle fréquence?				A quel repas?			Où?
Formes de manioc consommé	Chq. J.	>1x/sem	>1x/moi	Occasions (précisez)	Matin	Midi	Soir	

5. Les substitutions entre les principaux produits alimentaires consommés

- Quand vous ne trouvez pas de manioc frais pour le ragoût, qu'achetez-vous à la place?

Citez par ordre de préférence: N° 1: _____
N° 2: _____
N° 3: _____

- Quand vous ne trouvez pas de feuille de manioc pour la sauce, qu'achetez-vous à la place?

Citez par ordre de préférence: N° 1: _____
N° 2: _____
N° 3: _____

- Quand il n'y a plus de manioc ou son prix est devenu excessif, qu'achetez-vous à la place?

Citez par ordre de préférence: N° 1: _____
N° 2: _____
N° 3: _____

- Quand le riz et le manioc deviennent trop chers, qu'achetez-vous à la place?

Citez par ordre de préférence: N° 1: _____
N° 2: _____
N° 3: _____

6. Les techniques de conservation du manioc par la ménagère

- Sous quelle forme préférez-vous conserver le manioc? Pourquoi?

- Comment conservez-vous les cossettes?

- Pendant combien de temps pouvez-vous conserver ☐ les cossettes séchées: _____
☐ les cossettes ébouillantées séchées: _____
☐ la farine de manioc: _____
☐ Autres (citez): _____

7. Les principaux points et habitudes d'achat (quantité / qualité)

- Où vous procurez-vous du manioc? ☐ Dans les boutiques
☐ En campagne (village)

- ☐ Au marché
- ☐ Autres (citez):

- Quelle quantité achetez-vous le plus fréquemment?

- ☐ Par tas: Ordre N°: _____ Fréquence: _____ tas / _____
☐ Par mesure: N°: _____ _____ mes. / _____
☐ Par bassine: N°: _____ _____ bas. / _____
☐ Par sac: N°: _____ _____ sac / _____

- Par mois, quelle quantité de manioc achetez-vous pour votre famille?

Produits achetés	Unité de mes.	Jan	Fév	Ma	Avr	Ma	Jui	Juil	Ao	Sep	Oct	No	Dé
								*					

- Quel type de manioc frais préférez-vous acheter? Pourquoi?

- Quels aspects recherchez-vous lorsque vous achetez : (Pourquoi?)

- ☐ les cossettes: _____
- ☐ les feuilles: _____
- ☐ la farine: _____
- ☐ Autres (citez): _____

- Décrivez les caractéristiques de manioc que vous préférez. _____

8. Intérêts économiques et alimentaires du manioc

- Entre le riz et le manioc, quel est le plat le plus économique? ☐ Riz ☐ Manioc

- Entre le riz et le manioc, lequel permet de maintenir rassasier le plus longtemps? ☐ Riz ☐ Manioc

- Quel est le plat le plus rapide à préparer?

<input type="checkbox"/> Riz:	Ordre N°:	_____
<input type="checkbox"/> Manioc:	N°:	_____
<input type="checkbox"/> Maïs:	N°:	_____
<input type="checkbox"/> Fonio:	N°:	_____
<input type="checkbox"/> Autres:	N°:	_____

- A quelle occasion allez-vous au moulin? (Citez)

- Combien ça coûte de moudre une unité de mesure de cossette? Prix: FG /

- Achetez-vous aussi de la farine de manioc?
- A quelles occasions?

9. L'évolution de la consommation du manioc et des principaux produits alimentaires

- L'an dernier consommez-vous plus ou moins de riz? Pourquoi? ☐ Plus ☐ Moins
- Si le prix du manioc baisse, allez-vous manger la même quantité ou plus? ☐ Même ☐ Plus
- Aujourd'hui, consommez-vous plus ou moins de manioc qu'avant?
 - ☐ PLUS. Pourquoi?
 - ☐ MOINS. Qu'est-ce qui vous en empêche?
 - ☐ Coût du manioc
 - ☐ L'avis des autres membres du ménage
 - ☐ Mauvaise qualité
 - ☐ Manque de disponibilité à une certaine période
 - ☐ Difficulté de préparation culinaire
 - ☐ Autres raisons